

sinaheidari0623@gmail.com

(+۹۸)۹۱۴۰۶۱۰۶۲۳

www.sinaheydari.com

کرمان، خیابان استاد مطهری - چهارراه

قائم - بلوار پیروزی

سینا حیدری پور

کارشناس ارتباط با مشتری

متولد: ۱۳۷۶/۴/۳

وضعیت تأهل: مجرد

وضعیت سربازی: معافیت تحصیلی



درباره من

متخصص خدمات مشتری، درگیر و مشتاق، آموزش دیده در حل تعارض با هدف استفاده از مهارت‌های بین فردی و ارتباطی برای ایجاد وفاداری مشتری از طریق طراحی و پیاده سازی سیستم ارتباط با مشتریان؛ ماموریت من نشان دادن لبخند رضایت روی لبان مشتریان شماست.

سوابق آموزشی

کارشناسی مهندسی صنایع

کرمان

دیپلم ریاضی و فیزیک

موسسه/مدرسه: علامه حلی تیزهوشان

کرمان

۱۳۹۰ - ۱۳۹۴

دوره‌ها و گواهینامه‌ها

طراحی سیستم ارتباط مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)

موسسه: گروه مدیریت ارتباط با مشتری DR CRM

بهمن ۱۳۹۸

دوره آموزشی مبانی، پیاده سازی و ممیزی سیستم مدیریت کیفیت (ایزو 9001 : 2015)

موسسه: آکادمی TUV آلمان - ایران

شهریور ۱۴۰۰

فروشنده حرفه ای (مقدماتی)

موسسه: مرکز آموزش علمی کاربردی جهانگردی کرمان

اردیبهشت ۱۳۹۷

تبلیغات اثربخش در بازاریابی

موسسه: روشنگران راه زندگی

اردیبهشت ۱۳۹۷

بازاریابی عصبی

موسسه: گروه مشاورین محمد نبی پور "ماران فرا"

مرداد ۱۳۹۷

Customer Relationship Management System Design

موسسه: ANCCP Academy

اسفند ۱۳۹۸

دوره آموزشی مبانی، پیاده سازی و ممیزی سیستم مدیریت محیط زیست ایزو 14001 : 2015

موسسه: آکادمی TUV آلمان - ایران

مرداد ۱۴۰۰

افزایش فروش با CRM

موسسه: گروه مشاورین محمد نبی پور "ماران فرا"

شهریور ۱۳۹۶

کارگاه زبان بدن

موسسه: روشنگران راه زندگی

تیر ۱۳۹۷

تسلط بر بازاریابی

موسسه: موسسه آموزشی ویدان

شهریور ۱۳۹۹

گواهی حضور استارت آپ ویکند

ویزیتور

صنایع غذایی ایلیا پارس دوبیس
کرمان
۱۳۹۳ - ۱۳۹۵

نماینده فروش

شیرین شاد کارمانیا
کرمان
۱۳۹۵ - آبان ۱۳۹۶

سندوقدار و متصدی امور فروشگاه‌ها

فروشگاه فرهنگی - مذهبی بوستان انتظار
کرمان
دی ۱۳۹۶ - فروردین ۱۳۹۸

مدیر CRM

موسسه آموزشی عالی آموز
کرمان
دی ۱۳۹۸ - مرداد ۱۳۹۹

کارشناس پشتیبان فروش

فرش الماس کوپر کرمان
کرمان
اردیبهشت ۱۴۰۰ - اسفند ۱۴۰۰

پروژه‌ها

سیستم سازی بازاریابی و فروش

کارفرما / درخواست کننده: عایق مرکزی کرمان
آذر ۱۳۹۹

پروژه در دو فاز پیاده سازی نظام آراستگی سازمانی (5S) و پیاده سازی نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری در راستای سیستم سازی

طراحی و پیاده سازی سیستم ارتباط با مشتری

کارفرما / درخواست کننده: گالری میز تلویزیون بی نظیر
آذر ۱۳۹۹

پیشنهاد نرم افزار ، طراحی بوم مدل کسب و کار ، پیاده سازی نرم افزار ، فروش محصولات با استفاده از CRM

تدریس دوره فروش و بازاریابی

کارفرما / درخواست کننده: عطر خاطره شرق
شهریور ۱۳۹۹

سه جلسه آموزش فروش با محوریت رفتارشناسی دیسک ، اصول پیگیری مشتریان ، مبنای مذاکره

مشاوره مدیریت

کارفرما / درخواست کننده: گروه فنی و مهندسی امنیت هوشمند
تیر ۱۳۹۸

عارضه یابی ، تدوین استراتژی بازاریابی و فروش ، اجرای نظام آراستگی (5S) ، آموزش پرسنل ، تدوین فرایندهای فروش و پس از فروش

مهارت‌ها و توانمندی‌ها

نرم افزار اکسل 

امور اداری 

اصول و فنون مذاکره 

پاورپوینت 

تایپ فارسی 

مدیریت ارتباط با مشتری crm 

بازاریابی و فروش 

آنالیز دیتا 

اصول مدیریتی 

مدیریت و جذب منابع انسانی 


پیگیری در امور با روابط عمومی بالا 

ارتباط با مشتری و فن بیان 

مشاوره به مشتریان 

ویزیت و بازاریابی تلفنی 

تدریس 

ایده پردازی در فروش و ارائه محصولات نوین 

تفکر سیستمی 

توانایی حل مساله 

افتخارات

کسب مقام سوم مسابقات علمی - کاربردی درس علوم تجربی

۱۳۸۸

فعالیت‌های داوطلبانه

دبیر اجرایی همایش مسیر آینده من

این همایش بصورت مشترک بین دانشگاه شهید باهنر کرمان و دانشگاه صنعتی شریف با هدف آشنایی دانشجویان با مسیر شغلی خود برگزار گردید.

شبکه اجتماعی

sinaheidari0623 

sinaheydaripour 

sinaheydari_com 